



**Inkl.  
KWKG  
2016!**

## nsb CONTRACTINGTOOL

Ein Werkzeug für eine kunden- und marktorientierte  
Gestaltung Ihrer Contractingprodukte

**nymoen** | strategieberatung

con|energy gruppe

# INHALTE

Welche Rolle und Ziele verfolgt BHKW-Contracting?	4
Was bietet der Markt und wie sieht unsere Lösung aus?	5
Wie arbeitet das Tool?	6
Welche Parameter sind einzugeben?	7
Wie können Optimierungen vorgenommen werden?	8
Das zentrale Steuerungs-Cockpit	9
Welche Preise und Services bieten wir an?	10
Was zeichnet unser Contractingtool aus?	13
Warum sind wir Ihr richtiger Partner?	14
Interesse geweckt? Wie geht's weiter?	16

# WELCHE ROLLE UND ZIELE VERFOLGT BHKW-CONTRACTING?

Der Wärmemarkt rückt zunehmend in den Fokus der Energiewende. Das KWKG 2016 setzt hier neue Impulse. Eine wichtige Rolle bei der Steigerung der Energieeffizienz im Wärmemarkt spielen Contracting-Lösungen auf Basis von KWK-Anlagen. Dabei sind für unterschiedliche Kundengruppen unterschiedliche Ansätze erforderlich, die für den Kunden attraktiv und für den Anbieter nachhaltig wirtschaftlich gestaltet werden müssen. Für Contracting-Anbieter ergeben sich daraus vielfältige Herausforderungen und komplexe Ziele:

Projektspezifisch müssen optimale Versorgungslösungen identifiziert werden, die:

- › alle rechtlichen Rahmenbedingungen berücksichtigen,
- › bei erwarteten Strom- und Wärmelastgängen die effizienteste Technologie identifizieren,
- › ein geeignetes Be- und Vertriebskonzept auswählen,
- › für den Kunden wirtschaftlich attraktiv und für den Contractor lohnenswert sind,
- › im Zeitablauf Bestand haben und den Anforderungen des internen Controllings entsprechen,
- › die komplexen Zusammenhänge z. B. im Bereich Mieterstrom abbilden können.

# WAS BIETET DER MARKT UND WIE SIEHT UNSERE LÖSUNG AUS?

Herkömmliche Werkzeuge und Tools können die Mehrdimensionalität einer technisch-wirtschaftlichen Optimierungsaufgabe nicht abbilden:

- › sie optimieren nur die technische Auslegung der BHKWs bzw. anderer technischer Anlagen,
- › sie bieten keine umfassende Auswahl von Objektkenndaten und Technologien,
- › häufig sind nur wenige der sensiblen Parameter integriert,
- › Lastgänge sind regelmäßig kein integraler Bestandteil,
- › wirtschaftliche Anforderungen werden nur nachgelagert aufgenommen,
- › Prüfprozedere sind intransparent und fehleranfällig,
- › Schnittstellenprobleme verhindern eine konsequente Gesamtoptimierung.

## UNSER LÖSUNGSANSATZ – DAS nsb CONTRACTINGTOOL

In Kooperation mit Anwendern in der Praxis haben wir über mehrere Phasen ein anwenderfreundliches Tool entwickelt, das die technisch-wirtschaftliche Optimierungsaufgabe in ihrer Mehrdimensionalität erfasst und zusammenführt. Die für Contracting-Businesscases relevanten Parameter werden ins Tool eingepflegt und können flexibel je nach Markt und Kunde variiert werden. Die vielfältigen Auswertungsmöglichkeiten erfüllen sowohl die Anforderungen des Contractors als auch des Kunden.

# WIE ARBEITET DAS TOOL?

In einem ersten Schritt werden die wichtigen Parameter eingegeben. Dabei kann zwischen hinterlegten, standardisierten Werten oder individuellen Parametern unterschieden werden. Je individueller die Eingaben erfolgen, umso spezifischer beziehen sich die späteren Auswertungen auf das betrachtete Objekt und umso detaillierter und genauer können Sensitivitätsanalysen und komplexe Szenariovariationen dargestellt werden.



# WELCHE PARAMETER SIND EINZUGEBEN?

## 1. AUSWAHL DES GEBÄUDETYPIS

Das Tool ermöglicht die Abbildung aller denkbaren Gebäudetypen vom Einfamilienhaus über große Mehrfamilienhäuser und Gewerbegebäude bis hin zu Gebäudekomplexen z.B. Gewerbeparks mit mehreren Einzelgebäuden. Notwendige Parameter sind, je nach kalkuliertem Businesscase, die Größe des Gebäudes, Anzahl der Wohneinheiten, spezifischer Wärmebedarf, Stromverbräuche und falls vorhanden, Strom- und Wärmelastgänge.

## 2. AUSWAHL DER ANLAGENTECHNIK

Standardmäßig sind in das Tool alle KWK-Technologien der BAFA-Liste der förderfähigen KWK-Anlagen bis 20 kW<sub>el</sub> mit ihren Parametern eingepflegt. Darüber hinaus kann der Nutzer beliebig viele weitere KWK-Anlagen anlegen und technisch definieren. Zusätzlich können aber auch Kessel, Wärmepumpen, z. B. in Verbindung mit Wärmespeichern, berechnet werden. Wenn die Anlagen für unterschiedliche Energieträger (z. B. Gas, Strom, Pellets, Fernwärme) angeboten werden, kann auch diese Differenzierung in den Berechnungen berücksichtigt werden.

## 3. KONFIGURATION DES BUSINESSCASES

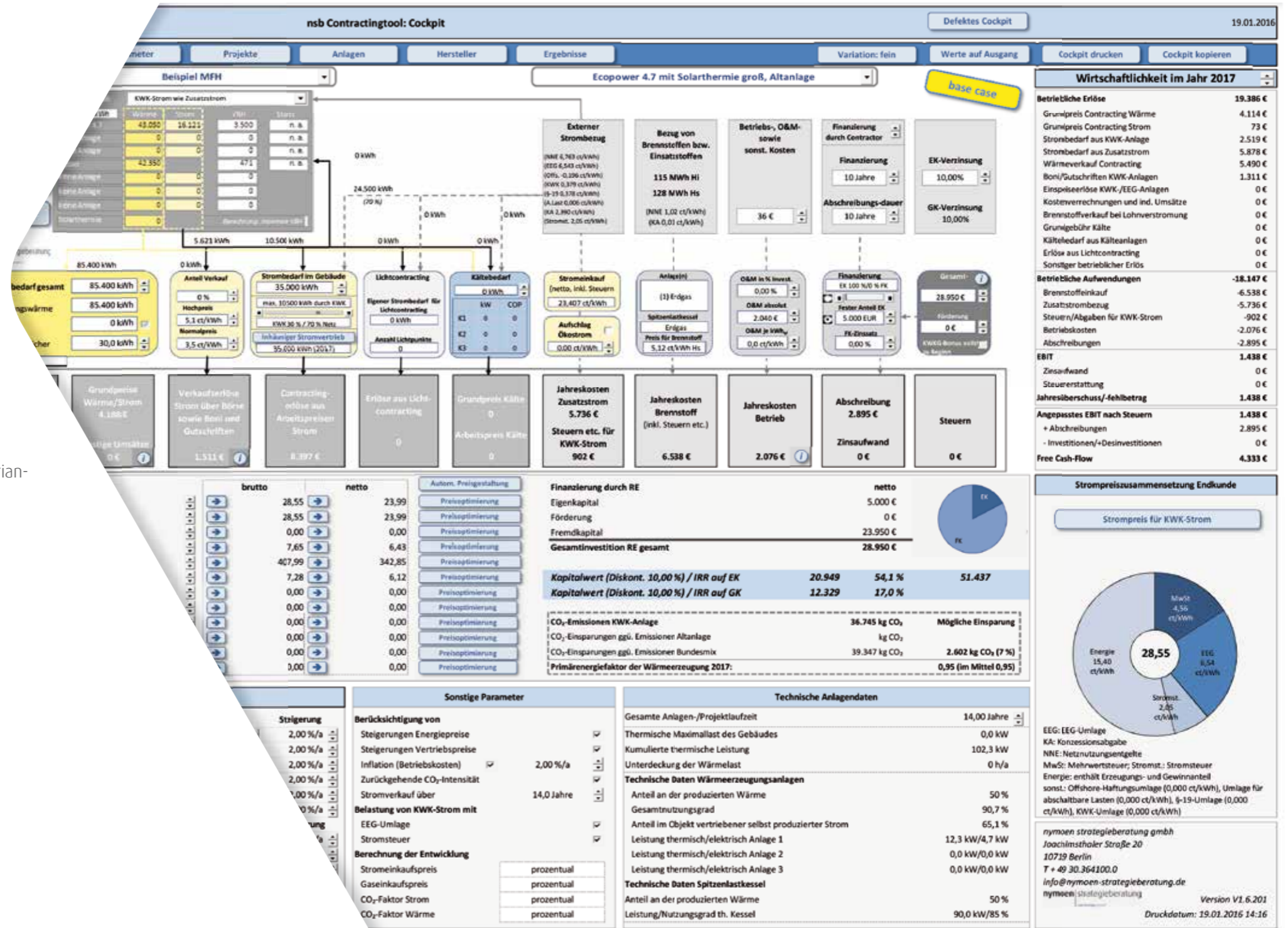
Schon in der ersten Phase sollten die Anforderungen von Vertrieb, Controlling und Technik bei den eingegebenen Parametern berücksichtigt werden. Umso besser können später die von den jeweiligen Bereichen gewünschten Analysen durchgeführt und langwierige interne Abstimmungsprozesse vermieden werden. Wichtige Parameter sind z.B. Wärmeversorgung mit oder ohne Stromvertrieb, Art des Stromvertriebsmodells, Absatz- und Vertriebsprognose, Berücksichtigung vorhandener Lastgänge, Projektlaufzeit, Inflations- und Preissteigerungsraten oder das Endkundenpreismodell.

# WIE KÖNNEN OPTIMIERUNGEN VORGEGENOMMEN WERDEN?

Das Steuerungscockpit ist die Zentrale des Contractingtools. Es zeigt die wesentlichen Kennzahlen zur Bewertung des Projektes auf einen Blick. Parametervariationen werden über das Cockpit vorgenommen.

Ihre Wirkung auf technische, wirtschaftliche und vertriebliche Daten kann sekundenschnell über wenige Mausklicks analysiert und optimiert werden. Die Mehrdimensionalität des Tools erlaubt es, quasi alle Fragestellungen der einzelnen Bereiche auf Basis des Businesscases zu beantworten.

Weitere Vorteile sind: Die Optimierung über Zielwertsuche, der Vergleich von Varianten über automatisierte Schalter und die Synchronisierung aller Schnittstellen.



# WELCHE PREISE UND SERVICES BIETEN WIR AN?

Das Contractingtool integriert und aggregiert alle bisher notwendigen Einzelschritte und Prozesse zur belastbaren Kalkulation eines komplexen Contractingangebotes. Das Tool spart Zeit und Geld, es sichert Ihr Controlling ab und unterstützt den Vertrieb bei Akquisition und Kundenbindung.

## DAS ZENTRALE STEUERUNGS-COCKPIT

- › Die Drei-Platz-Lizenz bildet die Basisversion des Contractingtools  
Kosten: **9.800 €** zzgl. MwSt.
- › In diesem Preis enthalten ist ein Update-Service für ein Jahr. nsb wird immer dann, wenn eine Anpassung erforderlich ist, (z. B. bei der Änderung des Rechtsrahmens oder der Einführung einer neuen BHKW-Technologie) eine aktualisierte Version des Contractingtools zur Verfügung stellen

## VOR-ORT-SCHULUNG

- › Wir bieten Ihnen die Möglichkeit einer eingehenden eintägigen Vor-Ort-Schulung durch einen Senior-Berater  
Kosten: **1.600 €** zzgl. MwSt.

## ZUSÄTZLICHE PLATZ-LIZENZEN

- › Jede weitere Platz-Lizenz kostet **500 €** zzgl. MwSt.

## ZUSÄTZLICHER UPDATE-SERVICE

- › Jedes weitere Jahr Update-Service kostet **800 €** zzgl. MwSt.

## CUSTOMIZING

- › Wir passen das nsb Contractingtool gerne nach Ihren Vorstellungen individuell an. Dabei können wir alle von Ihnen gewünschten unternehmensindividuellen Erweiterungen, Anpassungen und Änderung schnell und kostengünstig umsetzen
- › Gerne unterbreiten Ihnen ein entsprechendes Angebot

## WAS ZEICHNET UNSER CONTRACTINGTOOL AUS?

- › Die Entwicklung, Analyse und Optimierung von Contracting-Businesscases in einer völlig neuen Dimension
- › Die Weiterentwicklung und Optimierung der Contractingprodukte unter sich ändernden Markt- und Rahmenbedingungen
- › Die Abbildung aller Arten von Energiecontracting mit differenzierten Energiepreisen, individuellen Lastgängen und Technologievergleichen
- › Die Validierung der Ergebnisse über effiziente „Stresstests“, Szenario- und Sensitivitätsanalysen durch steuerungsfähige Abbildung aller relevanten Parameter
- › Die extreme Benutzerfreundlichkeit und höchste Flexibilität
- › Die Darstellung transparenter und nachvollziehbarer Ergebnisse trotz höchster Komplexität und einer Vielzahl von Parametern
- › Die Visualisierung der Ergebnisse über grafische Auswertungen für Controlling und Vertrieb
- › Die automatisierte Erstellung umfassender Berichte und Ausgaben über Exportfunktion des gesamten Datensatzes

# WARUM SIND WIR IHR RICHTIGER PARTNER?

Seit über 10 Jahren sind wir auf die Beratung der Versorgungswirtschaft spezialisiert. In allen strategischen Fragen rund um die Themen Wärmemarkt, Energiewende und Klimaschutz, Kraftwärmekopplung, Erneuerbare Energien, Konzessionswettbewerb, Transaktionen, Produktentwicklung und politisches Kommunikationsmanagement beraten wir Unternehmen der Energiewirtschaft und Kommunen.

Die sich stetig wandelnden Rahmenbedingungen auf den relevanten Strom- und Wärmemärkten beobachten wir genau. Durch unseren engen Dialog mit der Politik und mit gesetzgebungsrelevanten Marktteilnehmern sind wir stets über Marktveränderungen informiert. Durch unsere umfassende Fach- und Branchenkenntnis sowie durch hohe Methodenkompetenz können wir Sie bei der Entwicklung Ihrer strategischen Ziele und der Umsetzung der daraus entstehenden Projekte begleiten.

## UNSER PRODUKTPORTFOLIO

Auf der Basis unserer langjährigen Erfahrungen und der intensiven Zusammenarbeit mit unseren Kunden haben wir inzwischen ein breites kunden- und marktorientiertes Produktportfolio entwickelt. Dazu gehören neben dem Contractingtool und KWK-Strategien u.a. die Entwicklung von Energiedienstleistungs- und Energieeffizienzprodukten, Wärmemarktanalysen, Energie- und Klimaschutzkonzepte sowie die CO<sub>2</sub>-Bilanzierung. Sowohl unser Produktportfolio als auch die Produkte selbst werden je nach Marktlage, politischen Gegebenheiten und Wünschen unserer Kunden individuell angepasst.



*„Das **nsb Contractingtool** vereint die Anforderungen von Vertrieb, Technik und Controlling in einem leistungsfähigen Rechentool und ermöglicht die Erarbeitung, Analyse und Auswertung von Contracting-Businesscases auf hohem Niveau. Und das pragmatisch und schnell.“*

– Björn Gropengießer, Leiter Dezentrale Erzeugung, RWE Effizienz GmbH



# INTERESSE GEWECKT? WIE GEHT'S WEITER?

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, rufen Sie uns bitte an! Gern schalten wir Sie per „Remote View“ auf unseren Rechner und führen Sie von Berlin aus durch das Tool. Dabei können wir auch alle Ihre Fragen in Ruhe beantworten und die nächsten Schritte besprechen.

**nymoen** | strategieberatung  
con|energy gruppe

## **nymoen strategieberatung gmbh**

Joachimsthaler Straße 20  
10719 Berlin

### **Immo Klaus Drobnik**

Leiter KWK

Telefon: +49 30 364100-0

Email: [drobnik@nymoen-strategieberatung.de](mailto:drobnik@nymoen-strategieberatung.de)

Web: [www.nymoen-strategieberatung.de](http://www.nymoen-strategieberatung.de)